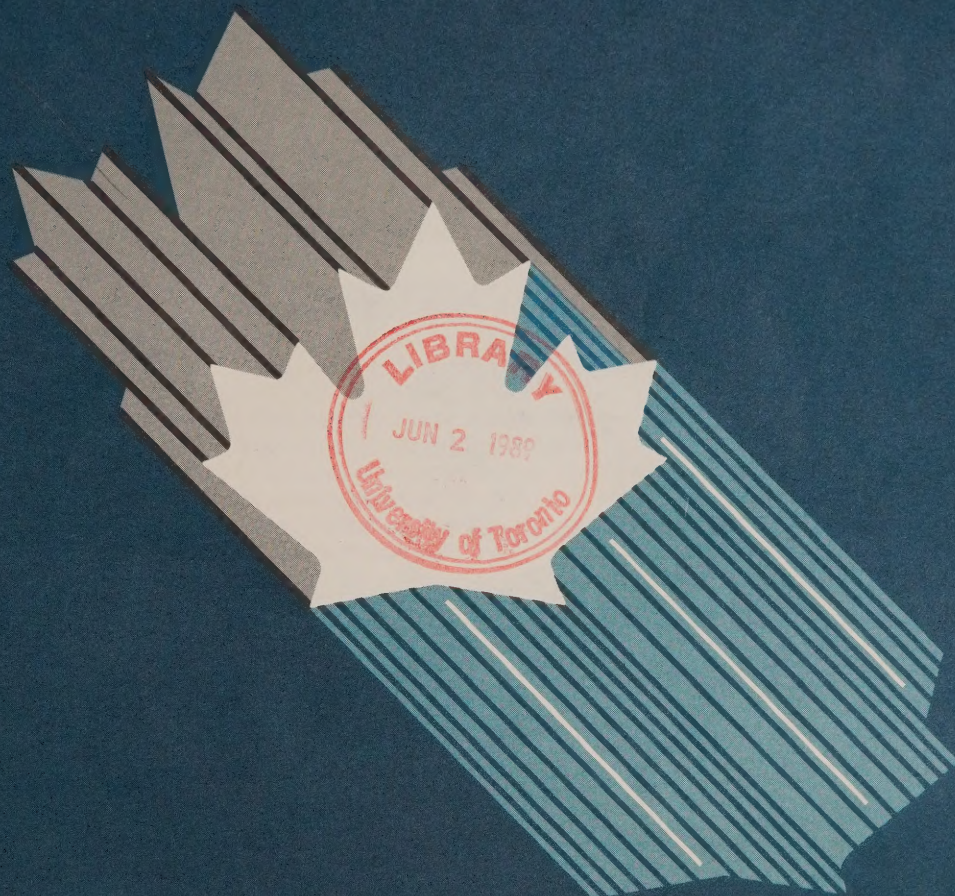


CAI
IST 1
- 1988
S17

INDUSTRY
PROFILE

3 1761 11764603 4



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Sanitary Tissue Papers

Canada

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 495-4782

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

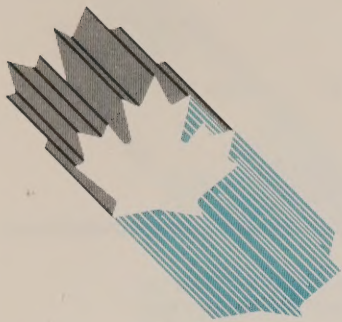
Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this
profile contact:*

*Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and
Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5*

Tel: (613) 995-5771



INDUSTRY

PROFILE

SANITARY TISSUE PAPERS

1988

CH/
IST/
-1988
517

FOREWORD

.....

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

1. Structure and Performance

Structure

Sanitary tissue papers include facial tissue, bathroom tissue, paper towels and paper napkins. The main raw material is primary mill rolls, which are converted through a second manufacturing process into "converted tissue products" sold to retail stores, commercial/industrial users, hotels and educational institutions.

The production of sanitary tissue papers entails a significant amount of integration with the production of mill rolls. Industry data indicate that about 85 percent of mill roll production in Canada is converted within integrated operations. The value added from the converting operations is about 40 percent.

Ownership of the sanitary tissue paper industry is mainly Canadian, although two of the largest companies are at least 50 percent owned or controlled by U.S.-based companies. The industry is dominated by four major integrated companies which control an estimated 85 percent of the consumer retail market and a major share of the commercial/industrial market. Four other medium-sized companies, which specialize in industrial products or private label, consumer retail and commercial/industrial brands, control much of the remaining market.

Sanitary tissue papers have a high volume-to-weight ratio so that transportation represents a major cost in the final delivered price. Consequently, offshore trade is virtually non-existent and converting operations tend to be located near major consuming regions.

Most Canadian capacity is concentrated in Quebec and Ontario, particularly in Montréal and Toronto. Significant capacity is also concentrated in Vancouver, British Columbia. A small amount of capacity is located in other parts of Canada.

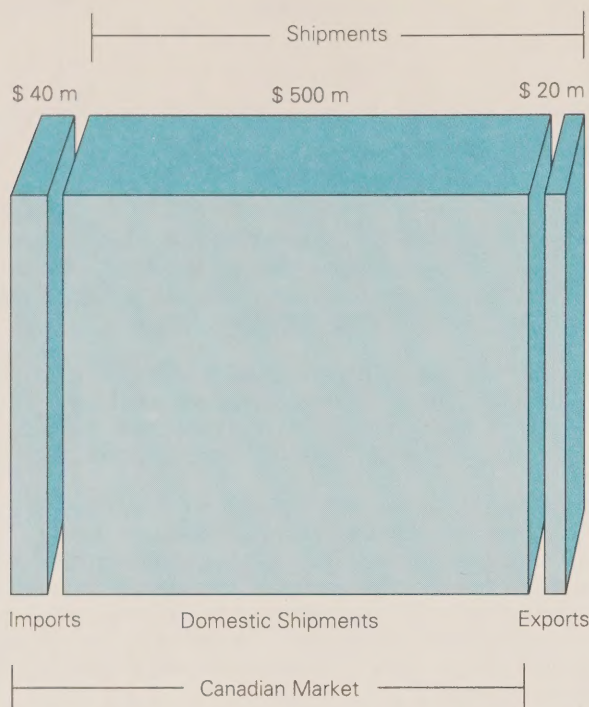
Because a number of sanitary tissue products are grouped in broad categories with other pulp and paper products, detailed data on this industry are not available. However, analysis of information from both industry and government sources indicates that, in 1986, the industry comprised some 30 establishments which shipped products worth \$520 million. International trade was valued at \$20 million in exports and \$40 million in imports. Approximately 3000 people were employed in converting operations in 1986.

Two types of raw material resources are used to make primary mill rolls. They are market pulp (including groundwood, chemical and thermal mechanical pulp) and recycled waste paper. Virgin fibre, which is purchased in the form of market pulp, tends to be considerably more expensive than recycled waste paper, especially now that international prices for market pulp are at record levels. However, collecting and processing recycled waste paper can pose significant problems.

Canadian production tends to rely more heavily on virgin fibre than its U.S. counterpart. In general, products made with virgin fibre are of a higher quality than those of recycled waste paper. Most of the virgin fibre used to manufacture primary mill rolls is produced in Canada. An estimated 25 to 30 percent of the recycled waste paper used in Canada is imported from the United States.

Canada

Industry, Science and
Technology CanadaIndustrie, Sciences et
Technologie Canada



*Imports, Exports and Domestic Shipments
1986*

Performance

In general, product demand is not subject to as many cyclical swings as other forest products. However, some under-utilization of capacity occurred during the 1981 recession. Since 1983, consumption of consumer retail products has increased by an estimated two to three percent annually, while growth in the commercial/industrial market has averaged about five percent per year. During 1986, industry sources indicate that the industry operated at approximately 90 percent of capacity. Since the recession, some new investment in modernization and capital projects has been undertaken.

Trade has not been significant. Exports have represented only about four percent of shipments and imports about seven percent of the domestic market over the last decade. The limited trade that does take place tends to be related to markets close to the Canada-U.S. border.

The basic structure of the industry has not changed in the past 10 years. It continues to be dominated by the same four integrated companies. In recent years, several producers have made significant efforts to increase productivity through capital expenditures on new equipment and other cost-reduction projects. However, the industry can certainly improve competitiveness through additional modernization, especially compared to its American counterpart.

On the basis of the limited published financial information, it would appear that the industry has performed well over the years. Profitability, as a percentage of sales, has been in the order of four to six percent. Some of the smaller firms have achieved even higher profit margins. A number of companies have reduced their debt load substantially over the last four years. In general, the industry maintains high working capital levels and low debt-equity ratios.

2. Strengths and Weaknesses

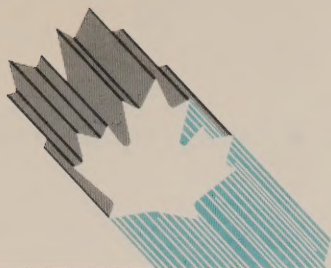
Structural Factors

Raw material represents the largest single cost factor in the production of converted tissue products, at between 25 and 35 percent. The Canadian industry, unlike its U.S. counterpart, uses more market pulp and less recycled waste paper. This practice has important cost implications because the price of recycled waste paper is about one-half to two-thirds that of market pulp. Moreover, market pulp prices are more subject to cyclical variations and are currently at a record high.

Labour costs and associated benefits in Canada are somewhat higher than comparable costs in the United States. On the other hand, energy costs are lower in Canada. Overall, productivity is somewhat higher in the United States, mainly because of scale economies and the dedication of production machinery to one grade of product. Nevertheless, certain Canadian companies may be as productive as their American counterparts.

With a high volume-to-weight ratio, transportation is a major cost element for most tissue products. It plays an important part in marketing, pricing strategies and cost competitiveness, and also limits the scope of trade. The effects of transportation costs, however, are largely offset by the close proximity of converting operations to major consuming regions. The locations of many Canadian plants not only facilitate exports to nearby U.S. markets but also allow companies to take advantage of their extensive use of trucks to haul back recycled waste paper.

The industry is characterized by a variety of plant sizes designed to meet the requirements of a small domestic market. While some plants are large by Canadian standards, they are considerably smaller than many comparable plants in the United States. This size limitation is considered an impediment to the competitive performance of the industry.



The relatively small Canadian market compels companies to produce a broad range of finished products in various sizes and grades. This situation results in short production runs and higher costs associated with more frequent change-overs, longer machine set-up times and larger inventories. Large-scale U.S. operations also benefit from reduced per-unit marketing costs. As a result, the Canadian industry is less efficient and less productive than its U.S. counterpart.

As previously noted, two of the large companies in the industry are owned, substantially or wholly, by U.S.-based companies which manufacture the same product lines on both sides of the border. As a result, corporate policies developed in American head offices could have a bearing on Canadian corporate decisions on exports to the United States, production and plant rationalization and future directions.

Trade-related Factors

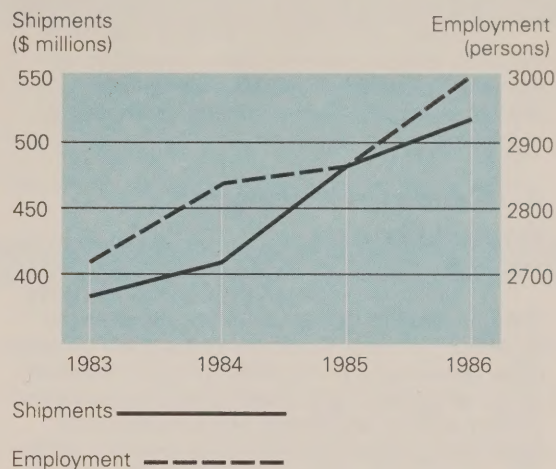
The industry has developed behind tariff protection which has been reduced substantially over the last 20 years. Canadian tariffs are currently at 10.2 percent for converted products, while American tariffs are set at either three or 5.3 percent, depending on the classification. Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), these tariffs will be eliminated within five years. Non-tariff barriers (NTBs) are not significant.

Technological Factors

Technological innovations for converting operations have tended to emphasize replacement and modernization of machinery. Technology innovations have been primarily process related, although some have been product oriented. In general, the level of technological development in Canadian mills is similar to that in American plants, although most Canadian operations are smaller. Much of the new technology is either American or European and is generally available to all manufacturers.

Other Factors

Forest resources in Canada fall mainly under provincial jurisdiction. The provinces administer various reforestation programs. They lease forest land to forest products companies, which pay stumpage fees as they harvest. As a result of a trade dispute with the United States, a 15-percent export charge on certain softwood lumber shipments to the United States was initiated in December 1986. As part of the bilateral agreements arising out of this trade dispute, some provinces are in the process of raising stumpage fees to offset the export charge, which will increase raw material costs to all wood-using industries.



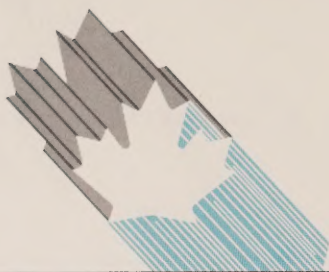
Total Shipments and Employment

3. Evolving Environment

Markets for sanitary tissue products are largely unaffected by the cyclical swings of the economy because many of the products are considered non-discretionary. Industry forecasts indicate that an annual growth rate of about two to three percent for consumer retail products and three to five percent for commercial/industrial products can be expected to continue in the near term. Growth is based primarily on demographic factors and changing taste patterns that favour the disposable nature of tissue. Less robust growth is expected by the middle of the next decade because of demographic factors. In the commercial/industrial market, demand for some products, such as paper towels, has decreased.

Many of the non-integrated converters purchase their market pulp on the open market and have been subjected to substantial increases in material prices during recent years due to increased worldwide demand. Wholesale selling prices of converted products have not increased, however, because of intense competition and marketing programs by the major producers. Companies have responded to the price squeeze in part by reducing both the sheet count and sheet size of the finished products.

By eliminating tariff protection within five years, the FTA would likely increase competition from American producers in the Canadian market. Increased competition would force some domestic firms to invest in plant modernization. For other Canadian companies, the increased competition could result in a slow slide on profit margins. Lower profit margins may make it more difficult for these firms to obtain financial support for initiatives such as modernization and expansion. Ultimately, lower profit margins could lead to decreasing capital investment and increasing obsolescence despite the need for modernization and expansion to be competitive.



Domestic adjustment to bilateral free trade will likely include plant rationalization and some possible dislocation of workers, along with implementation of new marketing, promotional and distribution strategies.

4. Competitiveness Assessment

A significant portion of the Canadian sanitary tissue industry is not as cost competitive as the American industry. Canadian products are generally more expensive than American products because of higher material, labour and transportation costs; smaller scale of operations; and non-dedicated machinery. Industry sources have emphasized the importance of Canadian-U.S. currency fluctuations on competitiveness.

Some opportunities have been created by aggressive marketing in regions close to the Canadian border. In some cases, Canadian mills have limited their exports by choice or by corporate policy developed in foreign head offices. The American industry continues to modernize and increase plant scale. Increasingly, it could represent a threat to Canadian producers in the domestic market.

The FTA will eliminate tariff protection for Canadian producers over a five-year period. However, high transportation costs and the need to locate converting operations close to large cities will influence the volume of trade and thereby limit the scope of competition to regional markets. To improve their competitive position, Canadian companies will need to continue to modernize and reconsider their marketing strategies in terms of a North American market.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Sanitary Tissue Papers
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3080

PRINCIPAL STATISTICS¹
SIC(s) COVERED: 2793 (1980)

	1976	1983	1984	1985	1986
Establishments	N/A	N/A	30	30	30
Employment	N/A	2 720	2 840	2 860	3 000
Shipments (\$ millions)	282	385	410	480	520

TRADE STATISTICS

	1976	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	3	15	15	16	20
Domestic shipments (\$ millions)	279	370	395	464	500
Imports (\$ millions)	25	22	40	30	40
Canadian market (\$ millions)	304	392	435	494	540
Exports as % of shipments	1	4	4	3	4
Imports as % of domestic market	8	6	9	6	7
Source of imports (% of total value)			U.S.		Others
	1984		100		—
	1985		100		—
	1986		100		—
Destination of exports (% of total value)			U.S.		Others
	1984		98		2
	1985		98		2
	1986		98		2

(continued)



MAJOR FIRMS

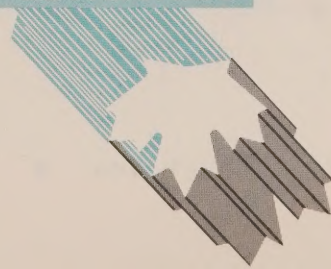
Name	Ownership	Location of Major Plants
Atlantic Packaging Products Ltd.	Canadian	Toronto, Ontario
E.B. Eddy Forest Products Ltd.	Canadian	Hull, Quebec
Facelle Company Limited	Canadian	Toronto, Ontario
Les Industries Cascades Ltée	Canadian	Kingsey-Falls, Quebec
Kimberley Clark of Canada Ltd.	American	Rexdale, St. Catharines and Huntsville, Ontario Saint John, New Brunswick ² St-Hyacinthe, Quebec
Perkins Paper Ltd.	Canadian	Laval and Candiac, Quebec
Scott Paper Limited	Canadian/American	New Westminster, British Columbia Lennoxville and Crabtree, Quebec
Wyant & Company Limited	Canadian	Montréal, Quebec Toronto, Ontario

Notes:

1 Detailed statistics are not available for this industry, as many of the products are grouped by Statistics Canada in broad categories with other pulp and paper products. The statistics provided represent best estimates based on analysis of information from industry and Statistics Canada.

2 Irving Tissue purchased this facility in 1988.

N/A Not available



PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Atlantic Packaging Products Ltd.	canadienne	Toronto (Ontario)
Produits Forestiers E.B. Eddy Ltée	canadienne	Hull (Québec)
Facelle Company Limited	canadienne	Toronto (Ontario)
Cascades Inc.	canadienne	Kingsey Falls (Québec)
Kimberly-Clark du Canada Limitée	américaine	Rexdale, St. Catharines et Huntsville (Ontario) Saint John (N.-B.) Saint-Hyacinthe (Québec)
Les Papiers Perkins Ltée	canadienne	Laval et Candiac (Québec)
Les Papiers Scott Limitée	canadienne/ américaine	New Westminster (C.-B.) Lennoxville et Crabtree (Québec)
Wyant & Company Limited	canadienne	Montréal (Québec) Toronto (Ontario)

1 Il n'existe aucune donnée détaillée sur cette industrie. Selon Statistique Canada, de nombreux produits appartiennent à d'autres grandes catégories de produits de pâtes et papiers. Les statistiques présentées ici sont des estimations fondées sur une analyse des données fournies par l'industrie et par Statistique Canada.

2 Usine achetée par Irving Tissue Company en 1988.

* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

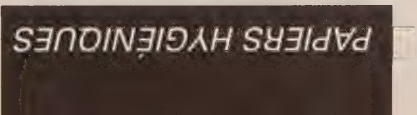


PRINCIPALES STATISTIQUES¹ CTI 2793 (1980)

1976	1983	1984	1985	1986
n.d.	n.d.	30	30	30
n.d.	2 720	2 840	2 860	3 000
282	385	410	480	520
Expéditions*				

STATISTIQUES COMMERCIALES

1976	1983	1984	1985	1986	
3	15	15	16	20	
Expéditions *					
279	370	395	464	500	
Expéditions intérieures *					
25	22	40	30	40	
Importations *					
304	392	435	494	540	
Marché intérieur *					
1	4	4	3	4	
Exportations (en % des expéditions)					
8	6	9	6	7	
Importations (en % du marché intérieur)					
1984	1985	1986	E.-U.	Autres	
100	100	100	—	—	
100	100	100	—	—	
Source des importations					
(en %)					
1984	1985	1986	E.-U.	Autres	
1984	1985	1986	98	98	2
Destination des exportations					
(en %)					



En vertu de l'Accord, toute la protection tarifaire dont jouissent les producteurs canadiens sera éliminée d'ici 5 ans. Cependant, les frais de transport élevés et la nécessité d'installer les usines de transformation à proximité des grandes villes influenceront sur le commerce et limiteront donc la concurrence aux marchés régionaux. Pour accroître leur compétitivité, les entreprises canadiennes devront continuer à se moderniser et reconsidérer leurs plans de commercialisation en fonction du marché nord-américain.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Papiers hygiéniques
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3080

Beaucoup d'entreprises de transformation non intégrées achètent leur pâte commerciale sur le marché libre et ont récemment dû absorber d'importantes hausses de prix des matières premières par suite de l'accroissement de la demande mondiale. Le prix de gros des produits de papier transformé n'a cependant pas augmenté, car les principaux producteurs se livrent une vive concurrence et mènent d'importants programmes de commercialisation. Les entreprises ont répondu à la hausse des prix, notamment en réduisant le nombre et les dimensions des feuilles composant le produit fini.

L'élimination des tarifs d'ici 5 ans en vertu de l'Accord devrait accroître la compétitivité des producteurs américains sur le marché canadien, et certaines entreprises canadiennes seront alors forcées d'investir pour moderniser leurs usines. D'autres pourraient voir leurs marges bénéficiaires diminuer lentement et éprouver donc plus de difficulté à obtenir une aide financière pour des projets de modernisation ou d'expansion. En définitive, la baisse des marges bénéficiaires pourrait entraîner une réduction des investissements et une accélération de l'obsolescence et ce, même si la compétitivité passe par la modernisation et l'expansion.

Au Canada, parmi les adaptations qui résulteront probablement du libre-échange, citons la rationalisation des usines, une compression de la main-d'œuvre et l'élaboration de nouveaux plans de commercialisation, de promotion et de distribution.

4. Évaluation de la compétitivité

Sur le plan des coûts, une importante partie de l'industrie canadienne des papiers hygiéniques n'est pas aussi compétitive que l'industrie américaine. Les produits canadiens coûtent généralement plus cher pour diverses raisons, soit le prix plus élevé des matières premières; le coût de la main-d'œuvre et du transport; l'envergure plus faible des activités et l'utilisation de matériel non spécialisé. Par ailleurs, selon certaines sources de l'industrie, les fluctuations du taux de change influent grandement sur la compétitivité.

Dans les régions frontalières, une commercialisation vigoureuse a créé de nouveaux débouchés. Dans certains cas, les usines canadiennes ont limité volontairement leurs exportations ou ont été forcées de le faire à la suite de décisions prises au siège social de la société mère. Aux États-Unis, l'industrie des papiers hygiéniques continue à moderniser et à agrandir ses usines, aussi cette situation pourrait-elle représenter une menace pour les producteurs canadiens sur le marché intérieur.

Cette industrie se caractérise par la présence d'usines de dimensions diverses, conçues pour servir un marché intérieur de faible envergure. Certaines installations considérées comme importantes selon les critères canadiens sont beaucoup plus petites que bon nombre d'usines américaines; ce dernier point nuit à la compétitivité de l'industrie. Etant donné le peu d'ampleur du marché intérieur, les sociétés canadiennes sont forcées de fabriquer une vaste gamme de produits fins de dimensions et de catégories variées. Il en résulte de petits lots de fabrication et des coûts plus élevés dus aux interruptions plus fréquentes, aux plus longs délais de mise en route des machines et aux stocks plus importants. Par ailleurs, les installations américaines de grande envergure profitent de coûts unitaires de commercialisation moins élevés, ce qui rend l'industrie canadienne moins rentable et moins productive que l'industrie américaine.

Deux des grandes entreprises de cette industrie apparaissent en totalité ou en grande partie à des sociétés américaines qui fabriquent les mêmes produits dans les 2 pays. De ce fait, les lignes de conduite établies dans les sièges sociaux américains pourraient donc influencer sur les décisions des entreprises canadiennes au chapitre de l'exportation de produits aux Etats-Unis, de la rationalisation de la production et des installations ainsi que des orientations futures.

Facteurs liés au commerce

Cette industrie s'est développée grâce à une protection tarifaire qui a diminué sensiblement au cours des 20 dernières années. Le Canada impose actuellement un tarif de 10,2 p. 100 sur les importations des produits de papier transformé tandis que les Etats-Unis les frappent de tarifs de 3 ou de 5,3 p. 100, selon la classification des produits. En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, ces tarifs seront éliminés d'ici 5 ans. Quant aux barrières non douanières, elles sont sans importance.

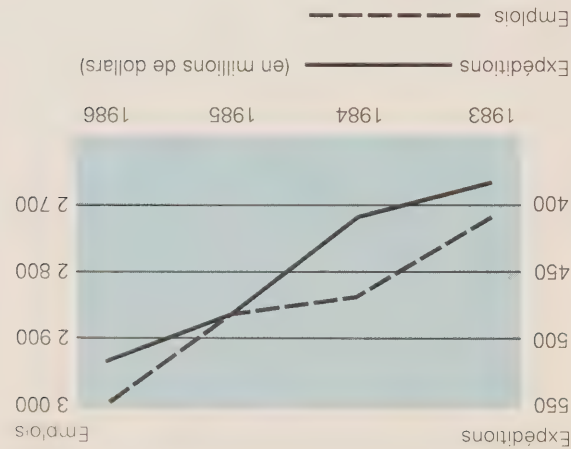
Facteurs technologiques

Dans le domaine de la transformation, les innovations techniques ont été axées jusqu'ici sur le remplacement et la modernisation des machines. Il s'agissait surtout d'améliorer les procédés, quoique certaines initiatives aient porté sur les produits. En général, les usines canadiennes sont aussi avancées sur le plan technique que les usines américaines, bien que la plupart soient de moindre calibre. La technologie, qui provient en grande partie des Etats-Unis ou de l'Europe de l'Ouest, est à la disposition de tous les fabricants.

3. Evolution de l'environnement

Autres facteurs

Au Canada, les ressources forestières sont de compétence provinciale. De ce fait, les provinces administrent divers programmes de reboisement et louent les forêts aux sociétés forestières qui paient des droits de coupe calculés en fonction de la quantité d'arbres abattus. Par suite d'un différend commercial avec les Etats-Unis, certaines exportations de bois-d'œuvre de résineux vers ce pays sont frappées d'un tarif de 15 p. 100 depuis décembre 1986. En vertu d'ententes bilatérales conclues à la suite de ce différend, certaines provinces sont en train d'augmenter les droits de coupe pour compenser ce tarif, ce qui entraînera une augmentation du coût des matières premières dans toute l'industrie du bois.



Les fluctuations cycliques de l'économie touchent peu cette industrie dont beaucoup de produits sont considérés comme essentiels. Selon les prévisions de l'industrie, le taux de croissance annuel devrait se maintenir à court terme à environ 2 ou 3 p. 100 pour les produits destinés aux marchés de détail et à un niveau variant de 3 à 5 p. 100 pour les produits d'usage commercial et industriel. Cette croissance résulte essentiellement des facteurs démographiques et de l'évolution des préférences des consommateurs en faveur des articles jetables. Il faut s'attendre à une baisse de cette croissance vers le milieu des années 90, toujours en raison des facteurs démographiques. Sur les marchés commerciaux et industriels, la demande de certains produits, comme les essuie-tout, a diminué.

Depuis 10 ans, la structure de cette industrie n'a pas changé, les 4 mêmes entreprises intégrées continuant à occuper une place dominante. Récemment, plusieurs fabricants se sont employés à accroître leur productivité en investissant dans l'achat de matériel moderne et en menant d'autres initiatives visant à réduire les frais généraux. Néanmoins, cette industrie peut certainement accroître davantage sa compétitivité par rapport à l'industrie américaine et ce, en poursuivant sa modernisation.

D'après le peu de données financières publiées jusqu'ici, cette industrie semble connaître un bon rendement, affichant un rapport bénéfices/ventes de l'ordre de 4 à 6 p. 100. Quelques petites entreprises jouissent de marges bénéficiaires encore plus élevées. Un certain nombre de sociétés ont réussi à réduire sensiblement leur dette au cours des 4 dernières années et, dans l'ensemble, les entreprises maintiennent un fonds de roulement élevé et un faible ratio d'endettement.

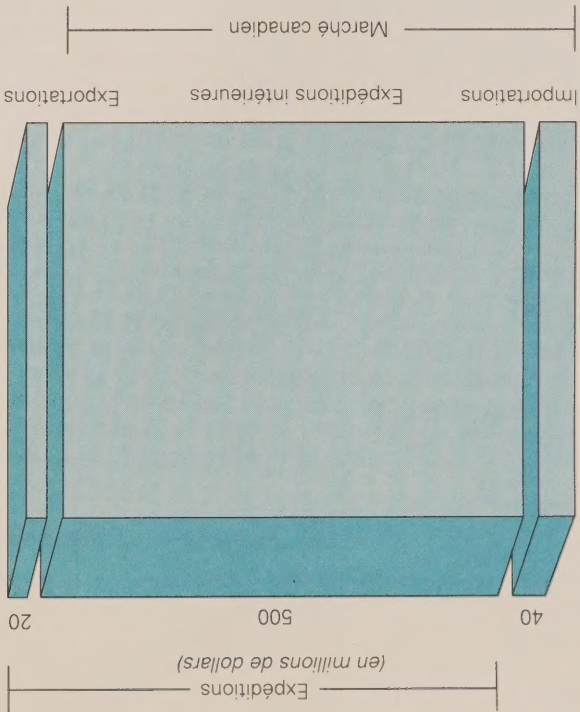
2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les matières premières représentent de 25 à 35 p. 100 du coût de production des produits de papier transformé, part supérieure à celle de tout autre facteur. Comparativement à l'industrie américaine, l'industrie canadienne emploie plus de pâte commerciale et moins de papier recyclé. Cette pratique a d'importantes répercussions sur les coûts, car le prix du papier recyclé est inférieur de moitié et parfois des deux tiers à celui de la pâte commerciale. En outre, les cours de la pâte commerciale, qui sont caractérisés par des variations cycliques, connaissent actuellement un niveau record.

Au Canada, les coûts de la main-d'œuvre et des avantages sociaux sont plus élevés qu'aux États-Unis, mais ceux de l'énergie sont plus bas. Dans l'ensemble, la productivité est légèrement supérieure aux États-Unis en raison des économies d'échelle et de la spécialisation des entreprises américaines qui se limitent chacune à une catégorie de produits; malgré cela, certaines sociétés canadiennes sont peut-être aussi productives que les sociétés américaines.

Étant donné que les produits de papiers hygiéniques sont encombrants bien que légers, les frais de transport représentent une part importante du coût de l'article livré en magasin. Ces frais jouent un rôle clé dans la commercialisation, l'établissement des prix et la compétitivité, et limitent le commerce. Ils sont toutefois compensés en grande partie par la distance relativement faible qui sépare les installations de transformation des grands marchés de consommation. L'emplacement des usines canadiennes, à proximité des grands marchés américains, favorise les exportations vers ces marchés. Cette situation permet en effet aux entreprises canadiennes d'utiliser au maximum les nombreux camions qui vont y livrer leurs produits et en reviennent chargés de papier recyclé importé.



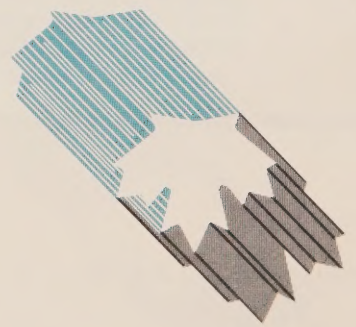
1986 - Imports, exports et expéditions intérieures.

Comparativement aux fabricants américains, les fabricants canadiens ont plus recours à la pâte commerciale qui donne généralement un papier de meilleure qualité que le papier recyclé. La pâte commerciale servant à la fabrication de papier rouleaux est fabriquée en majeure partie au Canada. Quant au papier recyclé utilisé au Canada, il est importé des États-Unis dans une proportion allant de 25 à 30 p. 100.

Rendement

Dans l'ensemble, la demande de produits dans ce secteur ne fluctue pas autant que la demande des autres produits forestiers. Toutefois, au cours de la récession de 1981, il faut noter une certaine sous-utilisation de la capacité. Depuis 1983, la demande de produits destinés au marché de détail a connu une reprise de 2 à 3 p. 100 par an environ, comparativement à 5 p. 100 par an pour les produits d'usage commercial et industriel. En 1986, cette industrie, selon des données provenant de cette dernière, tournait à environ 90 p. 100 de sa capacité. Depuis la récession, elle a investi dans des projets de modernisation et d'immobilisations.

Dans ce secteur, le commerce extérieur n'est pas important. Au cours des 10 dernières années, les exportations n'ont représenté que 4 p. 100 des expéditions et les importations, 7 p. 100 du marché intérieur. Le peu de commerce effectué tend à se limiter aux marchés frontaliers.



P R O F I L
DE L'INDUSTRIE
PAPERS HYGIÉNIQUES

1988

AVANT-PROPOS

Etant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert LaPalme
Ministre

Canada

Structure

1. Structure et rendement

L'industrie canadienne des papiers hygiéniques regroupe les entreprises spécialisées dans la fabrication de mouchoirs de papier, de papier hygiénique, d'essuie-tout et de serviettes en papier. La principale matière première utilisée est le papier en rouleaux, transformé à son tour en produits de papier transformé qui sont ensuite vendus aux détaillants, aux utilisateurs commerciaux et industriels, aux hôtels et aux établissements d'enseignement. La fabrication des papiers hygiéniques, qui va de pair avec celle du papier en rouleaux, suppose une intégration assez poussée de ces 2 secteurs d'activité. Selon des données provenant de l'industrie, environ 85 p. 100 du papier en rouleaux produit au Canada sont transformés dans des installations intégrées. La valeur ajoutée par suite de cette transformation est d'environ 40 p. 100.

L'industrie des papiers hygiéniques est surtout de propriété canadienne, toutefois 2 des principales entreprises appartiennent à des intérêts américains dans une proportion d'au moins 50 p. 100. Cette industrie est dominée par 4 grandes entreprises intégrées qui contrôlent environ 85 p. 100 du marché de détail ainsi qu'une grande partie du marché commercial et industriel. Quatre autres entreprises d'envergure moyenne, spécialisées dans la fabrication de produits industriels, d'articles vendus sous des marques particulières, de produits destinés aux consommateurs et de produits d'usage commercial et industriel, dominent le reste du marché.

Dans cette industrie, étant donné que les articles fabriqués sont encombrants bien que légers, le prix du transport représente une part importante du coût du produit livré. De ce fait, le commerce extérieur est quasi inexistant et les usines de transformation sont généralement situées près des grands marchés de consommation.

La majeure partie de la capacité de production canadienne se trouve au Québec et en Ontario, surtout dans les régions de Montréal et de Toronto. Le reste se répartit entre la région de Vancouver, qui compte une capacité importante, et les autres régions du pays.

Comme un certain nombre de produits de ce groupe sont classés dans d'autres grandes catégories de produits de pâtes et papiers, aucune donnée détaillée sur cette industrie n'est disponible. Toutefois, une analyse de la documentation pertinente provenant de sources officielles et privées indique qu'en 1986 cette industrie comprenait environ 30 entreprises qui ont expédié 3 000 personnes. Les exportations se sont élevées à 20 millions et les importations, à 40 millions.

Deux types de matières premières sont utilisés pour la fabrication de papier en rouleaux, soit la pâte commerciale, ce qui comprend la pâte mécanique, la pâte chimique et la pâte thermomécannique, et le papier recyclé. La pâte commerciale coûte généralement beaucoup plus cher que le papier recyclé, d'autant plus que son prix sur les marchés internationaux atteint actuellement un niveau record. Par contre, le ramassage et le recyclage des vieux papiers peuvent poser d'importantes difficultés.

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

PU 3106

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21^e Rue est
6^e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105^e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 495-4782

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9^e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

Papiers hygiéniques

Industrie, Sciences et
Technologie Canada



P R O F I L
DE L'INDUSTRIE

